SEÑORA PRESIDENTA.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 15:09).

-La Comisión de Hacienda tiene el gusto de recibir al señor director de la Asesoría Tributaria del Ministerio de Economía y Finanzas, contador Fernando Serra; al asesor economista Martín Vallcorba y a la asesora economista Florencia López.

Agradecemos que hayan aceptado nuestra invitación y les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR VALLCORBA.- Debemos concebir y analizar la presentación de este proyecto de ley en el marco del conjunto de iniciativas que el Gobierno ha venido impulsando desde el año 2011 en materia de inclusión financiera. Me refiero a la Ley n.º 19210 de inclusión financiera, que fue un hito importante. Además, en particular, desde antes se vienen impulsando un conjunto de acciones tendientes a promover el uso de medios de pago electrónicos como uno de los componentes de este programa de inclusión financiera.

En ese sentido, cabe recordar las primeras medidas que se tomaron cuando se lanzó, a fines de 2011, un programa conjunto entre el Banco Central del Uruguay y el Ministerio de Economía y Finanzas. Estas incluían, entre otras cosas, incentivos y estímulos a los comercios en general para la incorporación de los POS, o sea de los aparatos a través de los cuales se pueden realizar las transacciones electrónicas. Desde un primer momento, esos incentivos que se enmarcaron en la ley de promoción de inversiones se enfocaron principalmente en los pequeños comercios porque eran los que tenían mayores dificultades para acceder a esta tecnología. Sin embargo, como también existía un foco en lo territorial, se promovió y se facilitó la instalación de estos aparatos en el interior del país y en las zonas periféricas de Montevideo.

Este es el esquema general de las distintas medidas de promoción, que incluían también un subsidio a los pequeños comercios del costo mensual de arrendamiento del POS junto a otras medidas en las que desde ese entonces –fines del año 2011– se fue trabajando para reducir los costos y las diversas barreras que tenían los pequeños comercios para acceder a esta tecnología de pagos electrónicos. Entre otras cosas, se trabajó intensamente para reducir el costo de los aranceles, que en aquel momento se ubicaba en un máximo del 7%, tanto para las tarjetas de crédito como para las tarjetas de débito.

En esta iniciativa, que apuntaba a la transformación y modernización del sistema de pago, se puso el foco fundamentalmente en promover la utilización de la tarjeta de débito en sustitución del efectivo y no tanto en el manejo de la tarjeta de crédito de la que ya se hacía un uso razonablemente extendido en comparación con los países de la región. En cuanto al manejo de la tarjeta de crédito, ya en aquel entonces Uruguay ranqueaba muy bien.

En cuanto a la intensidad de uso de la tarjeta de crédito, nos encontrábamos segundos en América Latina, después de Brasil; en lo que sí teníamos un rezago muy importante era en el uso de la tarjeta de débito y, por lo tanto, se puso el foco en la promoción de ese instrumento.

En lo que tiene que ver con lo que venía comentando sobre los aranceles, en el caso de la tarjeta de débito se logró una rebaja sustancial del arancel máximo, que pasó del 7% al 2,5%. Esta era precisamente una medida que beneficiaba a los pequeños comercios, que eran los que estaban pagando el arancel máximo en aquel momento. En cambio, las grandes superficies, que tenían mayor poder de negociación no pagaban los niveles más altos de aranceles.

En aquel entonces, junto con las medidas de promoción para la instalación de las redes de POS con foco en el interior del país y en los barrios periféricos, se trabajó en la rebaja de los aranceles. También se establecieron promociones en las retenciones de impuestos a los pequeños comercios, que estaban en un 5% y, como criterio general, se les redujeron a un 2%.

Todas estas medidas empezaron a dar resultados con un aumento importante de la cantidad de POS que se fueron instalando en la economía y un crecimiento que justamente se concentró en las pequeñas empresas comprendidas en el literal E) y monotributistas y también en las empresas que se radican en el interior del país.

Este trabajo tuvo un nuevo impulso con la ley de inclusión financiera, en particular a partir de la implementación de la reducción inicial de los cuatro puntos de IVA para las transacciones con tarjeta de débito, la extensión de los beneficios para la instalación de los POS y los subsidios al costo del arrendamiento mensual para los pequeños comercios.

Todo esto llevó a que la cantidad de comercios que usaban el POS en la economía pasara de 13.157 a fines de 2011 a 45.488 hacia finales de 2015. Quiere decir que la cantidad de POS instalados se multiplicó por más de tres, de acuerdo con los relevamientos que publica el Banco Central del Uruguay semestralmente. Este crecimiento estuvo focalizado, como decía, en los pequeños comercios y en los comercios instalados en el interior del país.

La contracara de esto fue un aumento muy importante del uso de la tarjeta de débito, tanto en la cantidad de operaciones como en los montos operados. Cuando comparamos los valores actuales –tenemos datos hasta febrero de este año– con la situación que se daba dos años antes, a fin de ver el impacto previo a la implementación de la rebaja del IVA, vemos que hoy tanto los montos como las transacciones casi se están multiplicando por diez. Es decir que realmente se dio una transformación muy importante en el funcionamiento del sistema de pagos, con una adopción creciente del uso de medios electrónicos, una sustitución del efectivo por medios electrónicos, en particular por tarjetas de débito. En el futuro están previstos los instrumentos de dinero electrónico, que ya se está en proceso de comenzar a emitir.

Por lo tanto, en esta primera etapa hacemos una evaluación muy positiva de lo que fue la implementación de estas medidas. No obstante, desde el Gobierno nos parecía necesario implementar lo que hemos denominado «una segunda ola» en materia de medidas que promuevan la inclusión financiera y, en particular, el uso de los medios electrónicos. Es así que en diciembre del año pasado se realizó un anuncio conjunto entre el ministro de Economía y Finanzas, el ministro del Interior, el presidente del Banco Central, el presidente del Banco República y el director ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Uruguay sobre una serie de medidas tendientes a una mayor inclusión financiera y una mayor utilización de los medios de pago electrónicos.

La medida que hoy estamos analizando en este proyecto de ley se enmarca, precisamente, en esta segunda ola de medidas tendientes a promover una mayor inclusión financiera y una mayor transformación en nuestro sistema de pagos.

¿Qué otras medidas se implementaron junto a las que luego analizaremos con más detalle? Se continuó trabajando en la rebaja de aranceles y se logró el compromiso de los emisores de anticipar el cronograma de rebaja de aranceles previsto. En ese sentido, se estableció una rebaja del arancel máximo –que desde fines del 2011 estaba en 2,5 %– a 2,35% a partir del 1º de enero de este año y tendrá una nueva rebaja a partir del 1.º de julio de 2016, llevándolo a 2,2 %. En particular, de nuevo con el foco puesto en las pequeñas empresas, se hace una reducción adicional en los aranceles para los comercios de reducida dimensión económica, llevando en esos casos el arancel de la tarjeta de débito a un máximo de 2%. Esto estará vigente durante todo 2016 y también en 2017, como medida promocional que profundice en la reducción de los costos con el uso de los medios electrónicos, en particular para los pequeños comercios.

Asimismo, se estableció la eliminación transitoria de la retención de impuestos por ventas con tarjetas en comercios de reducida dimensión económica. Habíamos dicho que, entre las medidas que se implementaron a fines de 2011, estaba la reducción de 5 % a 2 % para los pequeños comercios. En esta oportunidad, para las empresas comprendidas en el literal E) y las monotributistas, se estableció una eliminación de la retención de impuestos durante los años 2016 y 2017.

En definitiva, esto no es más que un costo financiero para el comercio porque lo que se hace, simplemente, es retenerle a cuenta del pago de impuestos futuro que va a realizar. Sin embargo, puede tener algún impacto financiero en la caja y eso, en los pequeños comercios, puede ser de mayor relevancia. A los efectos de facilitar la incorporación de los medios electrónicos y dar tiempo para que los comercios se vayan adaptando al uso de esta nueva tecnología, se estableció la eliminación transitoria de las retenciones de impuestos para este conjunto de comercios.

Además, en la dirección de ir eliminando algunas barreras y simplificando algunos de los temas que, cuando conversamos con los pequeños comercios, surgieron como limitante, se estableció el compromiso de reducir el plazo de pago para los comercios por las ventas que se realizan con tarjetas de débito. Ese plazo, que era de 48 horas, pasará a ser de 24 horas a partir del próximo 1º de julio y eso se implementará durante el segundo semestre de 2016. Esto, de alguna manera, hace que las ventas que se realizan con tarjeta de débito sean prácticamente un sustituto casi perfecto del efectivo porque el comercio lo recibe a las 24 horas, es decir que al día siguiente ya tiene el dinero en su cuenta.

Al mismo tiempo, se prorrogaron los esquemas de promoción para la ampliación de la instalación de las redes de POS y también los subsidios al costo del arrendamiento mensual para los pequeños comercios.

Este es un conjunto de medidas que apuntaban a reducir el costo o eliminar algunas de las barreras que, para los comercios, todavía existían en cuanto al uso de los medios electrónicos.

Por otra parte, se trabajó en conjunto con el Ministerio del Interior para dotar a los POS y a todo el sistema de pagos electrónicos de un valor agregado para los comercios asociado al tema de la seguridad. Esto no solo sería porque al utilizar menos efectivo, de alguna manera, se contribuye a mejorar las condiciones de seguridad, sino también porque permitiría que los POS operaran como un botón de seguridad. Estoy hablando de que las propias terminales POS tengan incluido un botón de seguridad directamente conectado con la central 911 y, de esa manera, poder dar una respuesta policial inmediata en situaciones de emergencia. Este es un acuerdo que se firmó a fines del año pasado y que en este momento está en una etapa de implementación.

Asimismo, hubo tratativas con el Banco de la República tendientes a que esto no solo apunte a que los pequeños comercios incorporen la tecnología para aceptar pagos electrónicos, sino que también mejore su acceso, en general, a todos los servicios financieros. Hay un compromiso de dicho banco en el sentido de simplificar todo el proceso de apertura de las cuentas para los pequeños comercios y que la aceptación de los medios electrónicos esté asociada con la implementación de una línea de crédito de bajo costo para el comercio. Esto sería proporcional al uso de los medios electrónicos, o sea que cuanto mayor uso de ellos se haga, mayor será también la línea de crédito. Hoy, para muchos de estos pequeños comercios, estas condiciones implican una mejora sustancial con respecto a la situación en la que se encuentran.

Básicamente, este era el conjunto de medidas que, junto con otras que no viene tanto al caso detallar en este momento, se impulsaron a fines del año pasado. La medida que estamos considerando específicamente en este proyecto de ley apunta a crear condiciones para que, en el marco de este conjunto de medidas que promueven que los pequeños comercios –los comprendidos en el literal E) y los monotributistas– incorporen el uso de los medios electrónicos, no se les generen dificultades a esos comercios en el proceso de formalización. ¿Por qué? Porque, en definitiva, a pesar de los avances en términos de formalización, muchos de estos comercios tienen todavía una porción de sus ventas que no está formalizada. La realidad marca que es así.

El uso de los medios electrónicos, de alguna manera, se constituye en un mecanismo que blanquea y formaliza esas situaciones y, por lo tanto, en algunos casos podría estar generando, por ejemplo, la necesidad de cambiar de categoría. Un literal E) que empieza a utilizar en forma muy intensiva los medios electrónicos podría estar blanqueando un volumen de venta superior al habilitado. Lo mismo ocurre con los monotributistas. En última instancia, eso también se transformaría en un obstáculo para que el comercio estuviera dispuesto a aceptar la incorporación de los medios electrónicos.

Este proyecto de ley apunta a generar condiciones para implementar un régimen transitorio que abra un período durante el cual el comercio pueda transitar el camino hacia la formalización de sus actividades. Se apunta a que tanto los que pertenecen al literal E), como los monotributistas o los monotributistas sociales –Mides– puedan facultar al Poder Ejecutivo para que los comercios computen las ventas que se realizan por medios electrónicos de manera que la implementación de esta medida signifique la definición de porcentajes crecientes de cómputo, comenzando con los porcentajes más bajos en las ventas realizadas con medios electrónicos y creciendo en el tiempo hasta que en un par de años se contabilice el total de las ventas que se hagan por estos medios. Se pretende que el impacto inmediato inicial no haga que estos comercios sientan la necesidad de abandonar un régimen tributario especial como el que tienen hoy, sino que se vayan adaptando, formalizando gradualmente sus actividades, procesando este cambio con los tiempos necesarios y que eso no les apareje dificultades.

Básicamente esa es la motivación y el objetivo del proyecto de ley. Es breve en cuanto al articulado. Consta de un artículo para cada tipo de comercio: uno para el literal E), otro para el monotributo y otro para el monotributo social. Las normas son diferentes en cada caso y apuntan a facultar al Poder Ejecutivo a establecer este régimen especial para el cálculo de los montos que determinan la posibilidad de seguir tributando en esos regímenes, computando parcialmente las ventas que se realicen a través de tarjetas de crédito, tarjetas de débito o instrumentos como el dinero electrónico.

SEÑOR SERRA.- Para complementar lo que señalaba el economista Vallcorba y graficar cuál es el propósito que esta norma persigue, voy a decir que en el diseño original se podría haber pensado en facilitar la transición de estos pequeños contribuyentes al régimen general de tributación, haciendo que la ley llevara este tope que hoy está en 305.000 unidades indexadas anuales, por ejemplo, al doble. En realidad, en ese caso no se distinguiría entre la utilización de los medios electrónicos de pago y el efectivo; sería una norma que operaría con una estructura a ciegas y no diferenciaría entre uno u otro medio de pago.

Este proyecto de ley busca que, en tanto las pequeñas empresas hagan ventas con medios electrónicos de pago, se deje fijo el tope de 305.000 unidades indexadas anuales pero se habilite a que el Poder Ejecutivo, por ejemplo, para una venta realizada por un valor de cien se compute el 50% de su valor en el primer año. Se busca perfilar o estimular que, en la medida en que se realicen más ventas a través de los medios electrónicos de pago, se amplíe el umbral para que estos contribuyentes continúen exonerando tributos.

SEÑOR VALLCORBA.- En todos estos años hemos logrado un avance muy importante en la cantidad de comercios comprendidos por el literal E) y monotributistas que se han incorporado al uso de medios electrónicos de pago. En el caso de los monotributistas, ese número se ha multiplicado por seis en la actualidad en comparación con los que había en el año 2011; en el caso de los del literal E), se ha multiplicado por más de tres.

De todas maneras, es en este segmento de empresas donde todavía persiste la mayor proporción de empresas que no aceptan medios electrónicos. En el caso de los comprendidos por el literal E), hay alrededor de un 12% que hoy acepta medios electrónicos, pero existe un elevado porcentaje de comercios que no los aceptan. Por lo tanto, nosotros debemos focalizar los esfuerzos en este tipo de empresas para permitir y facilitar la incorporación de esta tecnología que, al mismo tiempo, es otra dimensión de la inclusión. Aunque el Poder Ejecutivo no hubiera adoptado estas medidas –lo hemos dicho varias veces– de promoción del uso de los medios electrónicos, la propia dinámica de la sociedad iba en esa dirección. Podemos observar, no solo en los países desarrollados sino en los de nuestra propia región, que la tendencia al uso creciente de los medios electrónicos está instalada y se da en todos los países. ¿Qué es lo que sucede? Con las medidas que hemos implementado desde el Gobierno se ha logrado acelerar el proceso, que sea más rápido. Si no hubiéramos adoptado ninguna medida focalizada en las pequeñas empresas, el resultado de esta tendencia –que, naturalmente, se hubiera dado en el mercado– hubiera significado una exclusión de estos pequeños comercios, en la medida en que eran los que tenían mayores dificultades para incorporarse a esta nueva tecnología. Por eso nos parece importante que desde las políticas públicas se tenga como objetivo central adoptar medidas específicas y acciones directas tendientes a permitir que se incluya a estos comercios al ir levantando las barreras que hoy limitan la posibilidad de que incorporen los medios electrónicos.

Hemos trabajado en muchas medidas, pero nos parece que ésta constituye un elemento fundamental para superar uno de los principales obstáculos que hoy tenemos, que es el costo de la formalidad. El arancel del 2% que hoy pagan los pequeños comercios no es la barrera central que hoy tienen en términos de costos para poder incorporarse, ya no hay retención de impuestos y parece que el plazo de pago de 24 horas tampoco es una restricción importante.

Por lo tanto, el principal elemento que hoy opera –además, de los factores culturales, información y demás, sobre los que también consideramos que es importante trabajar– como un obstáculo para que estos pequeños comercios se incorporen es precisamente el costo de la formalidad. Es importante que sigamos generando condiciones para ir mejorando los niveles de formalización de nuestra economía y otorgando las herramientas a los comercios y, en particular a los pequeños emprendimientos, para que puedan incorporarse a las ventas formales en un proceso gradual que, de alguna manera, lo haga viable y no les genere dificultades en cuanto a que puedan seguir funcionando como un emprendimiento productivo.

SEÑOR BERTERRECHE.- Quiero dar la bienvenida a la delegación del Ministerio de Economía y Finanzas y formular algunas preguntas para aclarar un tema que evidentemente no domino.

La primera pregunta –que se refiere al balance anterior– es cómo se comportó el mercado de arrendamiento de los POS al aplicar estas medidas de estímulo. La historia del apoyo desde el Estado de que se les apropia a aquellos que tienen una demanda importante también la conocemos. Entonces, quiero saber si ese número es real y no se nos van los apoyos que damos en un aumento del precio de los arrendamientos de estos instrumentos.

La segunda pregunta es de carácter prospectivo en el sentido de qué es lo que se espera. Quiero saber cuál es el horizonte al que se piensa llegar, más allá de que ya se contestó que un 88% de estos pequeños comercios comprendidos en el literal E) no lo están usando. ¿A cuántos comercios de ese 88% se piensa a llegar con estas medidas?

Cuando se habla de aranceles se está haciendo referencia a los de las empresas financieras que emiten las tarjetas y, por tanto, el sacrificio de bajar del 2,5% al 2,2% o al 2% recae sobre estas. ¿Este sacrificio es un compromiso acordado o una norma? El problema está en qué pasaría si mañana los compromisos se dejaran de cumplir y, al no estar normatizados, terminamos poniendo un 5% o un 10% de arancel a los comercios chicos.

Por último, me gustaría conocer la proyección que se tiene sobre el sacrifico fiscal que implicarían las medidas que establece la ley.

SEÑORA MOREIRA.- Llegué un poco tarde por lo que quizás algunos de mis planteos ya fueron considerados.

En primer lugar, quiero hacer una pregunta muy general sobre la inclusión financiera. Nosotros votamos la ley y se plantearon muchas demandas de parte del sistema cooperativo, por lo que me gustaría saber dónde podemos encontrar una evaluación sobre cómo funcionó esta inclusión financiera. Desde ya aclaro que no espero una loa al sistema sino que me interesa que se resalte las dificultades efectivas que tuvo la ley desde su aplicación. Supongo que debe haber algún trabajo de evaluación sobre eso y quisiera que nos lo indiquen.

En segundo término, me interesa saber cuántas empresas pequeñas y medianas no aceptan medios electrónicos y qué aducen para no hacerlo. Obviamente, la comisión deberá invitar a las pequeñas y medianas empresas para que den su opinión sobre este proyecto de ley pero entiendo que lo que se denomina costo de formalización realmente lo es y puede afectar su rentabilidad y funcionamiento. En síntesis, quiero saber de qué porcentaje hablamos y cuáles son las razones que las empresas aducen.

Finalmente, voy a hacer una pregunta que consta de dos partes y que escribió un economista que me asesora. Está claro que el Estado se beneficia con la formalización de las

empresas, tanto por su inclusión financiera como por el paso al régimen general pero, ¿en qué se benefician las empresas? ¿Por qué pagarían menos impuestos en el régimen general, si aunque inicialmente sean subvencionados tienen que pagar los POS y, además, el servicio bancario del 2%, que luego recibirá al 2,2%? ¿Qué contrapartida reciben por esto? Este economista puso como ejemplo la ventaja de no tener tanto dinero en efectivo en sus locales, lo que disminuiría el riesgo de asaltos.

SEÑOR VALLCORBA.- Voy a comenzar respondiendo las consultas del señor senador Berterreche.

Creo que la pregunta relativa a los arrendamientos es muy pertinente y entiendo que no lo precisé cuando hice un breve resumen de las medidas que se habían adoptado. Atendiendo a esa preocupación de que los beneficios fiscales que se otorgan a las empresas que administran las redes de POS se expandieran y para asegurarnos que también llegaran al comercio, la reglamentación previó que existieran topes máximos al costo de dicho arrendamiento, menores a los que existían antes y que diferían según el tipo de POS. Por ejemplo, tenemos un costo máximo de arrendamiento para el POS más sencillo, que es el alámbrico; un tope para el POS inalámbrico y uno para el POS que está integrado a un sistema de facturación. Para todos aquellos casos en los que los POS se incorporan en el régimen de promoción, está previsto cuál es el costo máximo que se puede cobrar al comercio. Para el POS más sencillo, el costo máximo de arrendamiento mensual es de 90 unidades indexadas, que equivale a menos de $ 300 por mes. Debo aclarar que no se trata solo del arrendamiento del aparato sino también de todo el servicio de mantenimiento técnico y actualización. El costo no es tanto por el aparato en sí, sino por el mantenimiento y el servicio técnico que está detrás. Insisto, para el comercio, el costo que implica disponer de un POS simple –por todo concepto– no llega a los $ 300 y en el caso de los pequeños comercios, además, está el tema del subsidio que comentábamos. En el primer año llegó a ser del 100 % del costo del arrendamiento y en la actualidad es del 70 %. Es decir que, hoy, para un pequeño comercio monotributista –que tributa bajo el literal E)– el costo fijo que significa incorporar el POS no llega a los $ 90, porque es un 30% del costo total del arrendamiento. Nos parece que esto es bien importante.

¿Cuál fue el diseño de las medidas de promoción de los POS? En primer lugar, se premiaba la expansión de la red: cuanto mayor fuera el número de establecimientos que se incorporaban al uso de los POS, mayor era el beneficio al que se podía acceder. Al mismo tiempo, no todos los comercios puntuaban igual; los que estaban en el interior del país y en las zonas periféricas de Montevideo –identificados por algunos municipios que ahora no recuerdo de forma exacta– ponderaban un 50% más. Es decir que los comercios que se incorporaban de esas zonas equivalían a 1,5 comercios. Además, en función de la cantidad de comercios que lo instalaran se podrían acceder a ciertos beneficios. La otra condición tenía que ver con los costos máximos de arrendamiento para los comercios.

Con respecto al horizonte de crecimiento, es difícil establecer un objetivo pero podemos compartir algunas cifras con los integrantes de la comisión. Actualmente tenemos unas 35.000 empresas que tributan bajo el régimen del literal E). De esa cifra, casi 4.200 son comercios que tienen o tuvieron a lo largo de 2015 alguna transacción con medios electrónicos. Puede haber alguno más que tenga un POS y que no haya hecho ninguna venta, pero hay 4.175 comercios –para ser más preciso– que hicieron alguna transacción con medios electrónicos durante ese año. Por eso hablamos de que hay un 12% de comercios dentro del literal E) que hoy utilizan efectivamente medios electrónicos, porcentaje que considero muy bajo. A nivel global y como objetivo de mediano plazo, deberíamos aspirar a que no menos de la mitad de los comercios estén incorporados al sistema. En realidad, deberíamos aspirar a la universalización o, al menos –como objetivo alcanzable en algunos años–, a una cobertura del orden del 50%, pero es muy difícil ponernos una meta cuantitativa.

El objetivo fue el de ir derribando, en algunos casos, y minimizando en otros, los obstáculos y las barreras que estos comercios podían tener para incorporar los POS.

Con respecto a los aranceles, se trata de un compromiso por parte de los emisores, o sea, no es una norma que establezca ese tope máximo. Esto, potencialmente, nos expone al riesgo de que el día de mañana los emisores decidan, de alguna manera, no seguir con este compromiso, con este acuerdo, y modifiquen las condiciones.

Lo que, en definitiva, nos ha mostrado la realidad, sobre todo en el caso de los bancos, que son los agentes que vienen de antes en todo este negocio, es que inicialmente, la medida de bajar del 7% al 2,5% los aranceles de la tarjeta de débito, fue vista como un sacrificio muy importante, y hoy es valorado como un aporte positivo para el desarrollo del mercado. En el caso de las tarjetas de crédito, los emisores son los bancos, y en el caso del dinero electrónico, son los que han solicitado la autorización para emitirlo, básicamente, las redes de pagos, ANDA, alguna cooperativa y algunos emisores nuevos que han surgido en el marco de la ley de inclusión financiera. Entonces, la visión de que esto es parte de los problemas que ha tenido nuestro sistema financiero intrínsecamente, es muy miope por parte de los agentes, en particular de los bancos, pues no apuesta al desarrollo del mercado. Acá los bancos tenían aranceles muy altos pero para un mercado que prácticamente no existía, y hoy día creo que hay una valoración muy positiva; de hecho, esta nueva reducción que se acordó con los emisores ratifica esa idea.

La visión actual es que, efectivamente, el conjunto de medidas que se han llevado adelante desde las políticas públicas, pero también las medidas que han implementado los propios actores que están en el mercado, han permitido que esto se desarrolle. Y con una mirada más hacia futuro, creo que existe el convencimiento de que no es bueno revertir estos procesos. En términos de aranceles, hoy los nuestros son equivalentes a los de la región; antes sí teníamos un problema, pero hoy, para la escala que tiene nuestro país, estos niveles arancelarios son razonables. Pensemos que este es un negocio esencialmente de escala; el costo marginal, o sea, el costo de cada operación adicional, es prácticamente nulo. Hacer una transacción más o una menos con una tarjeta de débito, no cambia la ecuación. Lo que tiene es un componente de inversión fija muy grande porque buena parte del sistema de pagos reposa sobre esta operativa. Y, por lo tanto, hay temas de seguridad, de respaldo, hay que tomar medidas de seguridad para evitar fraudes y demás, por lo cual hay que estar invirtiendo en forma permanente.

Entonces –reitero–, dada la escala que tiene nuestro país, los niveles arancelarios que tenemos hoy, lucen razonables. Obviamente, vamos a seguir trabajando para que continúen reduciéndose porque estamos convencidos de que es la forma de que la escala aumente y más comercios y más personas puedan utilizar estos medios.

Con relación al sacrificio fiscal, en principio, el proyecto no tiene costo fiscal, ya que lo que se está proponiendo es mantener la situación actual. Es decir, no sacrifica recaudación respecto a la situación actual. Uno podría pensar en un comercio que hoy es literal E), y en realidad por su volumen de ventas debiera dejar de serlo y pasar al régimen general –y, por tanto, contribuir más–, ahí sí habría potencialmente una recaudación adicional, pero hoy no la tenemos; hoy tributa como literal E) y lo va a seguir haciendo porque el objetivo es, precisamente, darle el tiempo necesario para que se vaya reconvirtiendo. Entonces, esto no tiene costo fiscal y a mediano plazo genera condiciones para que se avance en este proceso de formalización.

Con respecto a las preguntas planteadas por la señora senadora Moreira, al comienzo hicimos una muy breve evaluación sobre todo el proceso de inclusión financiera. En la página web que hemos desarrollado –*www.inclusionfinanciera.uy*– hay un conjunto de presentaciones y datos que de alguna manera dan cuenta de la evaluación del proceso de inclusión financiera que realizamos desde el Gobierno. Obviamente, esta es una evaluación que realizamos desde el Gobierno; los actores privados seguramente tendrán su propia evaluación. Probablemente haya trabajos a nivel académico, del sector privado, de la universidad, que estén haciendo una evaluación de este tipo. Para nosotros es un elemento bien importante que hemos estado siguiendo y sistematizando. De hecho, estamos pensando en profundizar la evaluación para fines de este año, porque nos parece que es fundamental en el diseño de las políticas públicas tener un monitoreo y una estimación de los resultados.

Nos referimos a una evaluación en dos grandes dimensiones: en primer lugar, de todo el proceso de inclusión financiera en general y, en segundo término, una evaluación vinculada al impacto de la inclusión financiera sobre la formalización de la economía. Nos parece que también es importante evaluar y considerar esa dimensión.

En realidad debemos tener en cuenta que hasta el momento, de todo lo que es el proyecto de inclusión financiera, en lo que se ha avanzado más es en los aspectos vinculados a la transformación

del sistema de pagos. Recién desde octubre del año pasado comenzó a implementarse el cronograma que la Ley n.º 19210 preveía para el pago de remuneraciones, beneficios sociales y jubilaciones, y que da derecho al trabajador de poder elegir y cobrar en una cuenta, pero que inicialmente alcanza a aquellos trabajadores que cobraban en efectivo. Es un proceso gradual que se va implementando y que culmina en mayo de 2017.

Por lo tanto, generar ese derecho y posibilidades a las personas, en particular a las de menores ingresos –que eran las que presentaban mayores niveles de exclusión– y a las empresas, en particular a las micro- y pequeñas empresas –que eran también las que tenían mayores niveles de exclusión–, es un proceso en el que estamos atravesando la etapa de implementación y, entonces, no tenemos elementos contundentes para hacer una evaluación. Sí sabemos, por ejemplo, que el Banco República ha abierto una gran cantidad de cuentas en el marco de lo que ellos han denominado las «cuentas de inclusión financiera». Son unas 50.000 cuentas desde que comenzaron a ofrecer el producto. Pero creemos que para hacer una evaluación precisa de los resultados de este componente de la ley de inclusión financiera todavía nos falta tiempo; necesitamos un período mayor sobre el cual hacer dicha evaluación.

En lo que tiene que ver con los resultados sobre el sistema de pagos, creo que la evaluación general es altamente positiva. Realmente, todos los actores han coincidido en que la ley de inclusión financiera ha contribuido a alinear objetivos de todos los actores para lograr que el sistema de pagos se transforme. Nosotros teníamos un sistema de pagos absolutamente primitivo en lo que tiene que ver con los instrumentos de pago. Su funcionamiento se basaba en el efectivo y los cheques, esencialmente, con inexistencia de las tarjetas de débito y de las transferencias interbancarias, como dos de los componentes que hacía muchos años, ya no en los países desarrollados, sino en la propia región, venían siendo ampliamente utilizados. Hoy tenemos condiciones para que las transferencias interbancarias funcionen de manera razonable y a un costo también razonable para las personas, cosa que antes no sucedía. Esta operativa está creciendo, pues se ha ido incrementando el volumen de transacciones que se realizan a través de transferencias interbancarias. Pensemos nomás en que ya no son solo las ocho transferencias gratuitas que la ley de inclusión financiera previó para las cuentas-sueldo, sino en la posibilidad de realizar transferencias entre cuentas que hoy tienen, para aquellas de hasta USD 10.000, un costo máximo de USD 1,90 para las personas. Pensemos en cuánto le costaba a muchos uruguayos hacer una transferencia, un giro a través de las redes, a un familiar o a alguna persona localizada en otra parte del territorio.

Entonces, realmente ha habido transformaciones muy importantes que significaron mejoras para muchísima gente. Ni que hablar del uso de las tarjetas de débito que comentaba al comienzo. Cuando uno lo compara con la situación de hace dos años, ve que se han multiplicado casi por diez los montos operados y la cantidad de transacciones realizadas. O sea, el sistema de pago se ha transformado en un sentido positivo.

¿Por qué las empresas –principalmente las chicas– no aceptan los medios electrónicos? Intentamos hacer una evaluación de cuál fue el diagnóstico inicial y cómo hemos actuado sobre ese diagnóstico para, de alguna manera, transformarlo. ¿Cuáles eran los obstáculos cuando se hablaba con un comerciante –en general los pequeños comerciantes– vinculados al uso de los medios electrónicos? En primer lugar, el arancel. Pasamos a tener un arancel del 7 % a otro del 2 % para el pequeño comercio en la actualidad. Y ese es un cambio que nos parece radical. El segundo aspecto tiene que ver con las retenciones de impuestos por el uso de los medios electrónicos. Pasamos de tener una retención de 5 % para monotributistas a una situación en la actualidad donde no tienen retención de impuestos por los años 2016 y 2017. El plazo de pago era otro aspecto que se mencionaba como un problema, fundamentalmente, porque se pensaba en un plazo de pago de las operaciones que se cobraban con tarjetas de crédito, que no es el instrumento que nosotros queremos promover. El que sustituye al efectivo no es la tarjeta de crédito, porque implica consumir o comprar sin tener dinero y, potencialmente, endeudarse, sino la tarjeta de débito o el instrumento de dinero electrónico. En ese caso, el plazo de pago actualmente está en 48 horas, pero en el próximo semestre será de 24 horas.

Todos esos elementos, que eran los que a priori aparecían como un obstáculo para el comercio en general y, en particular, para el pequeño comerciante –por ejemplo, en cuanto al arancel, era el que pagaba los más altos–, en algunos casos se han ido eliminando y, en otros, reduciendo en

forma importante. Y queda el costo de la formalización. La realidad es que hay comerciantes que deberían, por su volumen de ventas, estar tributando más de lo que lo hacen y, por lo tanto, formalizar la actividad en forma total les significarían un costo importante, mucho mayor que el arancel del 2%. Ese es el foco que debemos atacar y es el objetivo del proyecto de ley, o sea, generar condiciones para que el tránsito hacia la formalización se realice en forma gradual, dándole la oportunidad al comerciante de que se pueda reconvertir, que pueda ir generando el espacio y las condiciones necesarios para lentamente ir formalizando su actividad.

Y la última interrogante que nos planteó la senadora Moreira es muy interesante y la respuesta podría ser muy extensa. Se preguntaba en qué se beneficiarían las empresas. Me gustaría empezar planteando en que se beneficia la sociedad en su conjunto. Se podría decir que uno está desarrollando políticas públicas que promueven el uso de los medios electrónicos. El interés, el foco, el objetivo central o la motivación fundamental de esa política tienen que ver con el interés general. ¿Por qué a la sociedad le conviene que se utilicen los medios electrónicos en sustitución del uso del efectivo? Porque esto último es extremadamente costoso. No solo es costoso emitir el dinero, sino también su traslado. Esto último es extremadamente costoso. Mover dinero de Montevideo a Artigas o viceversa sale un dineral. Procesar los cheques –por más que sea modernizado el sistema porque hoy tenemos un montón de aspectos que han mejorado la operativa–, que es un instrumento físico, es extremadamente costoso respecto a procesar una transferencia electrónica o una transacción electrónica en general. Entonces, ¿qué es lo que sucede? ¿Cuál es la diferencia? Que el costo que significa el uso de los instrumentos físicos como el efectivo o el cheque, no se percibe, nadie lo paga. Nadie de nosotros paga un costo por usar el efectivo, pero la sociedad en su conjunto asume un costo que lo terminamos pagando todos. Cuando uno logra ganar en términos de eficiencia, sustituyendo instrumentos que son costosos, como el efectivo o el cheque, por otros que son mucho menos costosos, globalmente considerados, como las transacciones electrónicas, el uso de la tarjeta de débito y el instrumento de dinero electrónico, se generan eficiencias para la sociedad en su conjunto que implican que todo el sistema económico funcione con menores costos, lo cual termina trasladándose en mejores condiciones de funcionamiento y ganancia de bienestar para la sociedad.

Es un razonamiento muy macro pero, en síntesis, la idea de fondo es ir hacia un esquema mucho más eficiente para propio el sistema económico. Son elementos que no se perciben directamente ni se observan día a día, sino que son procesos que se dan lentamente. Por ejemplo, el pasó del trueque al uso del dinero significó un cambio tecnológico en la forma de hacer las transacciones que revolucionó el funcionamiento del sistema económico y permitió que la economía creciera mucho más. Lo mismo sucederá cuando sigamos avanzando en la sustitución del dinero físico por el dinero electrónico.

Ahora bien, por detrás de todo esto, analizándolo desde el punto de vista de la sociedad, hay razones de seguridad –elemento planteado en la consulta de la señora senadora Moreira– y por ello hemos trabajado también con el Ministerio del Interior. Sin duda, en la medida en que logremos reducir el uso de efectivo, se mejorarán las condiciones de seguridad pública. Sin ir más lejos, en la ley de presupuesto se incluyeron dos artículos que facultan al Poder Ejecutivo a establecer que en determinadas actividades no se pueda utilizar el dinero en efectivo por razones de seguridad del trabajador o de quienes utilizan ese servicio. Pensemos, por ejemplo, en la situación que tenemos arriba de la mesa relacionada con la problemática del taxi: es indudable que el uso de efectivo expone a quien maneja dinero a situaciones de inseguridad. Incluso, en algunos casos como sociedad tendremos que evaluar si no será necesario dar un paso más para minimizar el riesgo.

Esto tiene relación con la lógica del proyecto de inclusión financiera. Se puede avanzar en la limitación del uso de dinero efectivo, si todo el mundo tiene posibilidad de acceder al instrumento electrónico. Si hay gente que no tiene esta posibilidad y solo puede manejar el dinero físico, es imposible implementarlo.

Por eso, para nosotros es importante analizar la iniciativa de la inclusión financiera con la integralidad que debe tener como política pública.

Yendo a un tema mucho más específico –lo mencioné en el planteo general–, las sociedades en general van en la dirección de la sustitución del efectivo. El mundo va en esa línea. Los países

desarrollados hace mucho tiempo que están trabajando en esto, incluso en algunos se está planteando la sustitución prácticamente total del efectivo. Aun cuando no hay una norma que establezca que se debe ir en esa dirección, la gente ha incorporado el uso de los medios electrónicos por comodidad, por seguridad, por practicidad. Esa es la tendencia. Es cierto que este mecanismo implica para el comercio un costo, un arancel, porque el sistema requiere de inversiones y financiamiento. ¿Ese costo lo termina asumiendo el comercio? Sí. Pero como es una tendencia independiente de las políticas públicas, porque la sociedad transita en esa dirección, estamos convencidos de que tenemos que generar condiciones para que, en particular, los pequeños comercios puedan acceder en igualdad de condiciones. Antes de que empezáramos a hacer estos trabajos, los pequeños comercios pagaban un arancel del 7 % y las grandes superficies uno del 2,5%. Por supuesto, era una situación de inequidad absolutamente intolerable. Si la sociedad hubiera avanzado hacia el uso de los servicios electrónicos sin que se implementara ninguna acción en el marco de las políticas públicas, hubiera existido una exclusión creciente y gradual de los pequeños comercios.

Entonces, dado que todo este proceso tiene beneficios para la sociedad en su conjunto, que además los propios consumidores –la gente– empuja los cambios en esta dirección en el mundo en general, de lo que nos debemos preocupar es de generar condiciones para que todos los comercios, pero en particular los pequeños, puedan incorporarse al uso de esta tecnología en igualdad de condiciones, superando las barreras que antes tenían.

Esta es la motivación general de un conjunto de iniciativas que estamos impulsando y, en particular, de este proyecto que estamos proponiendo a consideración de la comisión.

SEÑORA PRESIDENTA.- ¿Qué posibilidad hay de que el arancel sea un poco menor que ese 2% que ya se bajó? ¿Habría posibilidad, por lo menos por un período, por este año, de bajar más el arancel?

Otra pregunta: hay un tope de retiro sin costo y de monto de retiro, ¿eso está estipulado? ¿Se cambia? ¿Cómo va a ser?

SEÑOR VALLCORBA.- Ahora recordé que omití un comentario: la posibilidad de incorporar los POS y los medios electrónicos por parte de los comercios, en particular los pequeños, no solo significa un costo potencial para el comercio por la aceptación de pagos de medios electrónicos, sino la posibilidad de acceder a una tecnología que le permita generar ingresos. Hay un conjunto de servicios que los pequeños comercios podrían ofrecer a partir de la incorporación de esta tecnología como fuente de ingreso adicional: la venta de minutos de celular que en la actualidad se realiza exclusivamente sobre plataformas tecnológicas; la venta de estacionamiento, es decir poder funcionar como corresponsales financieros ofreciendo servicios. La incorporación de la tecnología le permite desarrollar a los comercios un conjunto de actividades que son una fuente de ingreso potencial. Por lo tanto, cuando uno mira globalmente el sistema, puede ver que para el comercio es la oportunidad de realizar actividades que hasta el momento no podía desarrollar.

Hemos hecho un esfuerzo grande en cuanto a los aranceles, producto de eso en este momento tenemos ese diferencial: 2% es el arancel para el literal E) monotributistas, y 2,35% para los comercios en general, que es el arancel máximo. Tengamos en cuenta que en general las grandes superficies –los supermercados– están pagando el 2,35%. No es que este es un arancel máximo que rige solo para algunos comercios y los grandes están por fuera –salvo excepciones, que responden a la naturaleza del negocio, como pueden ser, por ejemplo, las estaciones de servicio, que tienen un esquema de aranceles diferentes porque los márgenes son muy distintos– sino que casi todos los comercios lo tienen. Entonces, como ya comenté, seguimos trabajando en la dirección de tratar de generar menores costos. Sinceramente, a muy corto plazo no vemos demasiadas posibilidades de tener una rebaja adicional. Creo que a medida que vayamos incorporando más comercios y se vaya aumentando el volumen de operaciones, se podrá seguir bajándolos. De hecho el cronograma original que estaba en el compromiso de los emisores implicaba que el arancel para la tarjeta de débito iba a converger en el 1,5%. El horizonte y el objetivo que nos trazamos con respecto al arancel es poder llegar al 1,5 %, pero para que el sistema de alguna manera lo pueda soportar necesita que la escala también aumente, como lo viene haciendo a un ritmo acelerado, que como ya comentamos se multiplicó por diez. Eso tiene el impacto inicial de la rebaja del IVA a partir de agosto de 2014. Cuando comparamos, por ejemplo, el dato de febrero de 2016 contra febrero de 2015 –la rebaja del IVA en

febrero de 2016 es menor que la de 2015–, vemos que igual las transacciones con tarjeta de débito se duplicaron. Esta es una operativa que sigue creciendo a un ritmo muy acelerado, no es que creció y después se enlenteció. Creemos que acompañando ese crecimiento es posible que sigamos bajando los aranceles con el objetivo y el foco puesto en poder llegar a un arancel del 1,5%. Naturalmente los esfuerzos van a seguir estando en los pequeños comercios para que puedan tener un costo menor que el resto, con la lógica de seguir facilitando la incorporación de estos comercios a este tipo de operativa.

SEÑORA PRESIDENTA.- Pensando en que el sistema financiero sí se favorece con esto, me parece que podría asumir un poco los costos y subsidiar para bajar el arancel a este tipo de comercios, no a los otros. Aquí se dice que los grandes comercios han bajado el arancel a algo así como 2,35%; entonces, creo que no estaría mal pensar que estos comercios chicos pagaran muy poco, o nada, de arancel, al menos este año, para ingresar al sistema.

Por otro lado, no me ha quedado claro el tema de la cantidad de retiros que se pueden hacer. Se dijo que se mermaron las horas, de 48 a 24, para recibir. Ahora bien, quería saber si el monto de retiro que se puede hacer sin costo se mantiene.

SEÑOR VALLCORBA.- Para las pequeñas empresas la ley preveía la posibilidad de realizar hasta cinco retiros en efectivo sin costo. La idea en cuanto a este trabajo de transformación del sistema de pagos es que la operativa de comercio no solo se modifique en uno de los eslabones –en este caso, el vínculo entre el comercio y el cliente– sino en toda la operativa, incluyendo la relación entre el comercio y el proveedor. De hecho, hemos venido hablando intensamente desde hace un tiempo con los distribuidores de bebida, en una mesa de trabajo conjunta entre las empresas fabricantes, los distribuidores, los trabajadores –la FOEB– y el Poder Ejecutivo, para buscar mecanismos que permitan sacar el dinero de los propios camiones de distribución. El problema de seguridad no solo lo tiene el comercio, sino también su proveedor. En este caso, existe una situación con una suerte de nudo, pues el comercio si cobra en efectivo no lo puede pagar con una tarjeta de débito al proveedor, porque en definitiva tiene el dinero en una caja y no en una cuenta. Entonces, la transformación de esto requiere ir avanzando gradualmente, para incluir también el cambio de la lógica de los mecanismos mediante los cuales cobra el proveedor. De esta manera, se intenta poder implementar pagos electrónicos que también saquen el efectivo en esa cadena, que responde fundamentalmente a una preocupación por la seguridad de los trabajadores de la distribución de los productos. Entonces, ¿cómo nos imaginamos que esto avanza? Lo hace en un proceso gradual de sustitución del efectivo por medios electrónicos, en las ventas que realizan los comercios y también en los pagos. Por lo tanto, no es que el comercio al vender con tarjeta de débito tenga mayor necesidad de sacar el dinero, sino que le dará a ese dinero que tiene en la cuenta un uso diferente, a través de los propios medios electrónicos, ya sea pagando con una tarjeta de débito –el Banco República ofrecía no solo una tarjeta de débito para el comercio, sino también una línea de crédito–, o pagando a través de transferencias directas entre las cuentas. Con esto, no estamos visualizando que los retiros en efectivo estén representando un problema.

SEÑORA PRESIDENTA.- La Comisión de Hacienda agradece la presencia al contador Serra, al economista Vallcorba y a la señora López.

(*Se retiran de sala el director de la Asesoría Tributaria del Ministerio de Economía y Finanzas, contador Serra, el asesor, economista Vallcorba y la señora López)*

(Ingresan a sala representantes de la Asociación Nacional de Instructores y Propietarios de Escuelas de Conducir).

–La Comisión de Hacienda del Senado tiene el agrado de recibir a una delegación de Andipec, Asociación Nacional de Instructores y Propietarios de Escuelas de Conducir.

Sin más, les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR BELOQUI.- Buenas tardes.

Nuestra idea surge de que hoy las academias –los señores senadores están más informados que nosotros sobre este tema– tienen la posibilidad de importar vehículos que son el insumo para la educación que imparten. Como saben bien los señores senadores, hay insumos que tienen menos vida útil que otros y, en algunos casos, tampoco es muy viable la exoneración de impuestos para la importación porque el trámite que se hace es pesado respecto al valor y al costo que tiene.

Nuestro tema concreto tiene que ver con los autos que tenemos en este momento; eso es lo medular. Me refiero a los vehículos que hemos importado. Por ejemplo, en el caso de quien me acompaña hoy, el señor Carballo, tiene vehículos ya con casi diez años de uso y los va a vender, prácticamente, como chatarra porque están muy deteriorados. Diez años es muchísimo tiempo para el desgaste que tiene el vehículo, el uso que se le da y la función que cumple. Mirando el tema en la perspectiva de la educación vial, no es bueno para la persona que inicia el proceso de conducir –nosotros somos el primer eslabón de esa cadena–, que cuando empiece a manejar se suba en un auto que está totalmente deteriorado, que hace ruidos, etcétera. Los que manejamos sabemos que las piezas comienzan a desgastarse, que las palancas de cambio y la dirección quedan flojas, etcétera. Es un calvario para el titular de una academia mantener ese vehículo después de cierto tiempo de trabajo, ya que esa unidad funciona, diariamente, de diez a doce horas por día. Algunas academias tienen dos turnos y, entonces, pueden llegar a usar los vehículos hasta doce horas, durante las cuales los conducen diferentes personas: sube una, a la hora sube otra y así sucesivamente y todos manejamos totalmente distinto.

Entonces, nos encontramos con esa traba legal de que por diez años no podemos enajenar el vehículo, pero tampoco podemos estar comprando un auto cada tres o cuatro años y hacer un depósito de vehículo usado para recién poder enajenarlo a los cuatro años, porque eso no es redituable. Ahí surgió el planteo –esto viene ocurriendo desde hace tiempo–, pero se tranca por un lado o por el otro. Reamente, hoy por hoy estamos necesitando que ese proyecto de ley se apruebe cuanto antes para que todas las academias en general podamos seguir trabajando bien. En mi caso concreto nunca compré un vehículo a través de ese sistema, precisamente por esa traba. Quizás tenga menos, pero los pagué al contado y mañana los puedo vender porque son míos, pero no todos pueden llegar a eso. Hay academias grandes –como es el caso de Unión, que tiene catorce vehículos– que adquirieron todos sus vehículos por este sistema. Hace un tiempito se presentaron ante el Ministerio de Economía y Finanzas para poder enajenar uno, es decir, venderlo y pagar la multa, pero se les cobra el 100 % de la multa a pesar de que el vehículo lleva ocho años trabajando. Ellos propusieron pagar la diferencia, pero les dijeron que no, que tenían que pagar la totalidad del impuesto exonerado, a pesar de que ya lo habían utilizado durante ocho años.

SEÑOR CARBALLO.- Básicamente, parecería que la ley original hubiera sido hecha para importar un vehículo para un colegio. Quizá diez años sea un plazo normal para que un colegio utilice un vehículo, pero cuando trasladamos eso a una escuela de choferes, debemos saber que el uso es otro.

Nosotros hicimos una lista de las cosas que se deterioran y que motivan que hayamos venido a pedir la exoneración. Por ejemplo: el desgaste es mayor al de un vehículo particular porque en la escuela de choferes al auto lo manejan diferentes personas –diez o doce– inexpertas que están aprendiendo a conducir, lo que también implica doce horas diarias de circulación; hay un mayor deterioro en la parte de la cremallera de la dirección debido a todas las maniobras que hay que hacer en el examen de manejo; se desgasta más el embrague porque continuamente se están haciendo cambios; se da un gran desgaste del tren delantero debido a la cantidad de maniobras que se hacen y a que el auto está expuesto muchas horas mientras se dan las clases; también se dañan el chasis, los frenos, la suspensión y la amortiguación.

Otro tema que es muy importante es la evolución tecnológica. Por ejemplo, en mi caso tengo un vehículo que recién puedo enajenar en un año, en el 2017, porque lo traje en el 2007. Este vehículo no tiene dirección hidráulica y para enseñar a un alumno con 38º de calor en una pista es una lucha; ni que hablar del aire acondicionado, que es algo suntuario. Ahora tratamos que las unidades tengan aire, no tanto por el alumno que está una hora en el vehículo, sino por los empleados, que entran a las 7 de la mañana y, a veces, están hasta las 20 horas; trabajan 12 horas en un auto sin aire acondicionado. Es tremendo.

SEÑORA PRESIDENTA.- Pero imagino que no es el mismo empleado

SEÑOR CARBALLO.- Sí, a veces es el mismo porque le conviene hacer horas extra.

SEÑORA PRESIDENTA.- No es lo mejor desde el punto de vista de la seguridad vial.

SEÑOR CARBALLO.- Por suerte tenemos muy baja siniestralidad y todo el día estamos cumpliendo las normas.

SEÑOR BELOQUI.- El instructor del auto escuela tiene cuatro ojos que miran, cuatro manos, en fin, todo doble.

SEÑOR CARBALLO.- Los vehículos están adaptados con doble comando: doble freno, doble embrague, doble espejo retrovisor.

En el caso de los avances tecnológicos de los vehículos también nos vamos quedando un poco atrás. Antes de asistir a la reunión estuve pensando en lo que puede pasar si dentro de dos o tres años se cambia toda la flota de automóviles por vehículos eléctricos.

También hablamos del estado del auto, es decir, del confort, de la evolución tecnológica, que es muy importante para el buen aprendizaje de los alumnos.

Por último, otro tema importante es el valor de reventa.

SEÑOR BELOQUI.- En cuanto al valor de reventa, quiero contar mi experiencia personal. Tengo un auto que cambié el año pasado –no por este sistema– y que lo trabajé durante diez años; fue el primer Chevrolet Celta que entró en las academias de Montevideo: lo trabajé de corrido, le hice 780.000 kilómetros y le cambié cinco veces el disco de embrague. Me compré un Chevrolet Spark nuevo. El Chevrolet Celta es muy bueno, porque quizás a otro tipo de auto hay que cambiarle el disco de embrague a los 60.000 kilómetros; me salió muy bueno, pero todavía está a la venta en la automotora porque no lo compra ni un recolector de basura.

SEÑOR CARBALLO.- En cuanto a si los coches escuela podrían ser negocio, porque siempre hay alguien que quiere lucrar, voy a contar mi experiencia. Por ejemplo, en el año 2007 compré un auto que valía USD 19.990 y lo pagué a USD 9.990; recién lo puedo vender en el 2017. Si lo fuera a vender hoy no le saco más de USD 6.000 o USD 7.000, con suerte y haciendo una permuta. Quiere decir que no me sirvió como negocio, aunque tampoco me interesaba. El negocio fue que en su momento lo compré a la mitad del precio de plaza y lo utilicé como bien de uso, pero no voy a recuperar ni siquiera el valor que pagué en su momento aun con el 50% de exoneración. El año que viene el precio del auto será de USD 6.000 con mucha suerte.

SEÑOR BELOQUI.- Nosotros también apuntamos –fue lo que hablamos antes de entrar a sala– a modificar este sistema bajando el plazo a tres años o cinco para que no se preste para un eventual negocio teniendo en cuenta que las normas de la Intendencia para abrir una academia de choferes no son muy rígidas: alcanza con tener una empresa, ser profesional, etcétera. El Ministerio de Educación y Cultura sí es más rígido porque para poder importar vehículos se debe pasar por todo un proceso para ser declarado instituto de enseñanza.

¿Qué pasa si algún uruguayo vivo –que siempre lo hay– abre una academia, se declara instituto de enseñanza, importa un auto y a los tres años lo vende? Quizás habría que establecer algún requisito que funcione como tope; por ejemplo, que la academia tenga más de cinco años de antigüedad.

(Dialogados)

–Aclaro que no nos interesa perjudicar al conglomerado de academias sino buscar una forma de evitar que alguien pretenda hacer negocios y lucrar con este tema. Me parece que lo que mencionábamos del requisito de antigüedad de más de cinco años para las academias comprendidas en este proyecto de ley sería algo bueno.

SEÑOR CARBALLO.- En este momento en la intendencia de Montevideo está cerrado el ingreso de nuevas academias, pero no sabemos por cuánto tiempo será. Esto se hizo para poder controlar el número de academias puesto que en un cierto momento había muchas. Obviamente, esto no sucede con las intendencias del interior del país y, por lo tanto, si se aprueba una ley a nivel nacional, cualquiera podría abrir una academia en Canelones e importar un vehículo.

SEÑOR BELOQUI.- De hecho, en la intendencia de Montevideo rige una disposición por la cual no se pueden abrir nuevas academias, pero sabemos que hay un recurso en el Tribunal de lo Contencioso Administrativo ya que violenta la disposición del digesto. Por lo tanto, no sabemos por cuánto tiempo va a regir esto. Además, los requisitos que se piden para abrir una academia en Montevideo son mínimos: puede hacerlo cualquier persona que tenga un auto, libreta de conducir profesional y un curso de manejo defensivo.

SEÑOR GARCÍA.- En lo personal, mi intención fue trasladar una inquietud que me pareció lógica y que me acercaron hace tiempo las personas que trabajan en las academias. Una de las cosas que aprendí y que me parece muy interesante es pensar en los coches escuela como instrumentos de educación vial puesto que en nuestro país hay una epidemia de accidentes de tránsito en los que, en general, mueren las personas más jóvenes. Por lo tanto, esta actividad está vinculada a algo que es vital, como enseñarnos a manejar mejor, lo que permitiría salvarnos la vida.

Por otro lado, por lo que he escuchado decir a nuestros visitantes, está claro que estamos hablando de un instrumento de trabajo y de lo que se trata es de eliminar un obstáculo para acceder a una herramienta de mejor calidad. Como bien se dijo aquí, hoy se accede a marcas de autos más baratas y con tecnologías de menor grado. Entonces, por un tema de costos, acceden a autos que son más baratos y que, por lo tanto, duran menos.

En definitiva, el proyecto de ley tendría como objetivo facilitar a los institutos de educación vial una herramienta de trabajo más adecuada para poder enseñar mejor. A su vez, se pretende evitar –quizás llenando huecos que pudieran quedar en el proyecto de ley– que esto sea utilizado para fines diferentes del que se está buscando. Me parece que a partir de ahí se puede trabajar mucho. El objetivo del proyecto de ley es, entre otras cosas, defender la educación vial y que cuando termina la vida útil del automóvil no se pierda una inversión, que es muy importante para poder seguir cumpliendo la función.

SEÑOR CARBALLO.- Nosotros nos referíamos a los vehículos, pero como bien acotaba el señor senador García, nuestras instituciones apuntan a mejorar la calidad de la enseñanza. Trabajamos con directivas del Ministerio de Educación y Cultura y de la Intendencia de Montevideo, intentando siempre mejorar el nivel de la enseñanza. Hoy nos referimos al estado de los vehículos, su importación y los años de enajenación, pero hay que tener en cuenta que son vehículos que están destinados a eso, no a otra actividad, y están registrados en la Intendencia de Montevideo.

SEÑOR BELOQUI.- Como eslabón de inicio de la carrera de un chofer, los vehículos en malas condiciones son un riesgo constante por la situación del tránsito en la actualidad. Aclaro que hablo del tránsito en general porque la educación vial incluye peatones, bicicletas, motos y todo lo que transita en la calzada. No podemos educar con vehículos en malas condiciones y que tienen diez años antigüedad, como es el caso que se mencionó acá de coches sin dirección hidráulica, etcétera. Además, la ley actual exige *airbag*, frenos ABS y otros requerimientos que la mayoría de las academias no tienen. Por su parte, si importan los vehículos, no pueden venderlos por diez años y en ese tiempo se deterioran y pierden eficacia. Los coches van evolucionando y aparecen otros con nuevas tecnologías.

SEÑOR CARBALLO.- Un dato importante es que, como mínimo, hacemos 5.000 kilómetros por mes, que equivalen a unos 60.000 kilómetros por año y 600.000 kilómetros en diez años. Eso da una pauta del estado del vehículo; a partir de los 200.000 kilómetros es necesario un mantenimiento casi semanal. Después de los dos o tres años, estamos una vez por semana en el taller, reparando, ajustando y alineando las unidades para seguir trabajando.

En ese sentido, hay un desgaste de nuestra parte y una pérdida de rentabilidad porque el vehículo no tiene el mismo valor después de los 200.000 kilómetros. En realidad, cualquier particular lo cambia a esa altura y solo lo usa para ir a trabajar y volver; en nuestro caso, lo sacamos a la calle a trabajar doce horas.

SEÑOR BELOQUI.- Otro punto a tener en cuenta es que la mayoría de las personas que van a una academia son jóvenes y es como un castigo sentarlos en un vehículo viejo. Además, es un riesgo y lo más importante es la seguridad.

SEÑORA PRESIDENTA.- Quiero señalar que por nuestra parte vamos a solicitar la opinión de la Unasev.

SEÑOR CARBALLO.- Nosotros estamos en contacto con la Unasev, no por este tema sino por todo lo que compete a la seguridad vial.

SEÑOR BELOQUI.- El contacto lo tenemos y concretamente nos hemos reunido con gente de la Unasev principalmente tratar el tema de la enseñanza, la educación vial y las diferencias que hay entre las distintas intendencias; unas tienen una forma; otras, otra y algunas no tienen ni siquiera un reglamento para tomar examen ni saben lo que es un examen. De hecho, me han pedido asesoramiento porque no tienen ni idea; toman el examen en la placita.

Reitero que nunca hemos conversado sobre este tema con la Unasev porque no le compete. Si bien nosotros trabajamos para el sector público, somos privados.

SEÑORA PRESIDENTA.- Pienso que igual pueden dar su opinión técnica.

SEÑOR BELOQUI.- Sí, por supuesto, en la última ley intervino la Unasev con respecto al *airbag*.

SEÑOR CARBALLO.- Quiero acotar que desde hace dos años hay un nuevo examen, que se toma en una pista cerrada en la que se hacen seis maniobras, y eso requiere que el vehículo esté en buenas condiciones. Es una prueba tipo eslalon y también se evalúan la marcha atrás y el estacionamiento a derecha e izquierda, en paralelo y a 45 grados. Todo eso requiere un tiempo mínimo en pista de seis horas; el alumno tiene que estar todas esas horas en la pista trabajando y aprendiendo porque esa prueba es eliminatoria. Es muy importante el estado del auto, que tenga dirección hidráulica y demás; obviamente, cuanto mejor es el auto, mejor será el rendimiento en el examen.

SEÑORA PRESIDENTA.- Bueno, muchas gracias por su concurrencia.

SEÑOR BELOQUI.- Gracias a ustedes por recibirnos.

SEÑORA PRESIDENTA.- Se levanta la sesión.

(Son las 16:42).